101 Ý tưởng trong Nghệ Thuật viết bài trên Facebook

Điều gì quan trọng thì hãy viết trước, và phải đăng tin thường xuyên, dừng bao giờ để bài viết của bạn bị ngắt quãng theo tuần, ngày và hoặc thi thoảng mới xuất hiện.

Hãy ngồi lại và đánh giá xem những gì hiệu quả. Dành một chút thời gian mỗi lần một tháng để khám phá những báo cáo trong trang của bạn. Xác định những gì đã làm tốt và những điều gì cần khắc phục.

Những ý tưởng dưới đây sẽ giúp bạn có thêm kiến thức thú vị để chia sẻ trên tường FB của bạn.

1. Chia sẻ thông tin từ blog của bạn vào trong trang facebook của mình, bạn có thể dùng thủ thuật plugin like trong blog, hoặc copy paste sang một cách thủ công.
2. Chia sẻ những thông tin hấp dẫn,hoặc những bức tranh có tính ảnh hưởng cộng đồng, chọn những bức tranh có sức tương tác cao đồng tư tưởng với người đọc và có thể share trên tường của bạn
3. Đặt ra các câu hỏi với công thức 4 W và 1 H(what,where,when,why and How): cụ thể là Cái gì, khi nào,tại sao, ở đâu và như thế nào?
4. Đặt các câu hỏi với nhiều sự lựa chọn trong câu trả lời.
5. Đặt câu hỏi lựa chọn "có" hoặc "không"
6. Đặt câu hỏi lựa chọn "đúng" và "sai"
7. Cung cấp các giải pháp,lời khuyên, ý tưởng trong việc sử dụng sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn
8. Tặng quà miễn phí cho Fans
9. Mời mọc những món quà có giá trj tinh thần phổ biến dành riêng cho Fans
10. Đăng cai một cuộc thi cụ thể, hãy ghi nhớ rằng, hãy dùng một bên thứ 3 làm việc đó, tuyệt đối không được vẽ ngay cuộc thi trên tường của mình
11. chia sẻ những tin tức có liên quan tới lĩnh vực của bạn
12. chia sẻ những thông tin thú vị và có tính xu hướng cao
13. đưa ra những thông tin liên quan tới sự kiện sắp diễn ra
14. khuyến khích và đăng bài về lượng fan và commenter. Fans thích được công nhận và đề cao giá trị của họ
15. trả lời câu hỏi của fans càng nhanh càng tốt
16. Công nhận sự nhiệt tình của fans bằng cách trả lời: Cảm ơn, như vậy bạn cũng đã tiến xa hơn trong mối quan hệ của mình rồi đấy
17. Nâng tầm quan trọng của Fans bằng cách nói với họ rằng, họ thật sự quan trọng, thực tế, có cái nhìn tinh tế trong sản phẩm của bạn(nói tóm lại phải nịnh fans của mình bằng cách tâng bốc họ)
18. Đưa Fans của bạn đi du lịch bằng một số hình ảnh về office, và nhà máy hoặc kho chứa hàng của bạn – việc này có tác dụng tăng sự tin tưởng về sản phẩm và nơi sản xuất đối với các fans
19. Up load những bức hình lưu niệm giữa fans và công việc hang ngày của bạn, hoặc chụp hình chung với một số thành viên trong gia đình
20. Chia sẻ những bức hình hằng ngày của đội nhóm của bạn
21. Chia sẻ những thông tin hay từ trang Pinterest
22. Chia sẻ những thông tin về hình ảnh, sự thú vị,kích thích sự tò mò, ngọt ngào và đặt yêu cầu với các fans đưa ra phụ đề cho hình ảnh mà bạn đã chia sẻ

23. Chia sẻ những hình ảnh mà bạn đã từng đến, đặt câu hỏi với Fans rằng đây là ở đâu và chia sẻ thông tin của họ trên tường của mình về hình ảnh mà bạn vừa share
24. Viết ra những câu slogan hay hoặc những đoạn văn có tính khích lệ đối với Fans của bạn
25. Viết lên tường những câu tuyên bố từ cá nhân bạn sau đó và yêu cầu Fans " like" rồi share nếu họ đồng ý với ý kiến của bạn
26. Đề bạt yêu cầu Fans của mình tag page của họ hoặc những loại hình kinh doanh mà Fans của bạn thích
27. Tạo ra một số bài về trưng cầu ý kiến, về mức độ hài lòng hoặc gì đó trên tường của mình
28. Hỏi khách hàng của mình chia sẻ ý kiến về một số sản phẩm mà họ thích trong danh sách sản phẩm của công ty bạn.
29. Chia sẻ và giúp khách hàng hiểu quy cách sử dụng và hiểu sản phẩm của bạn
30. Hãy tìm cách để khách hàng mua được sản phẩm của bạn dễ dàng nhất thông qua FB
31. Tập trung vào nhãn hiệu của bạn, chia sẽ những thông tin và bài viết đã từng liên quan tới sản phẩm của bạn
32. Chia sẻ một đoạn văn ngắn của một sản phẩm sắp công bố
33. Nên có một ngày giao lưu với Nhà Chuyên Môn và một thời gian cụ thể trong tuần để giao lưu với các Fans của mình.
34. Kêu gọi like trong bài viết của bạn(kêu gọi hành động like)
35. Đăng tải những sản phẩm của bạn và đặt câu hỏi với người đọc là họ thích sản phẩm nào
36. Cặp đôi hoàn hảo từ status và hình ảnh upload
37. Share một số link về những câu nói hay, hoặc những bài viết khuyến khích độc giả của bạn
38. Luôn có một toolbox về kinh doanh và cách tìm kiếm những vấn đề liên quan tới kinh doanh tương tự của bạn. và kêu gọi người đọc làm điều đó như bạn
39. Mời Fans chia sẻ những ý kiến và ý tưởng trong nghành mà bạn đang đeo đuổi
40. Chia sẻ FAQs
41. Đứng ra tổ chức sự kiện trên trang của mình và mời fans của mình viết thông tin chia sẻ trên đó
42. Giới thiệu một lớp học bổ ích cho Fans của mình về kiến thức mà họ cần tìm hiểu
43. Dành giải thưởng cho bất cứ commenter nào với hình thức discount coupon hoặc áp dụng một loại giá đặt biệt dành cho họ
44. Luôn luôn giữ page của mình trong trạng thái vui vẻ, thú vị và chuyên nghiệp, đồng thời cũng có tính cộng hưởng cao
45. Chia sẻ những hình ảnh vui vẻ hàng ngày
46. Chia sẻ một số thông tin về quyển sách hoặc một bộ phim nào đó và yêu cầu Fans của bạn tham gia bình luận
47. Hạn chế tối đa quảng cáo về sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn
48. Yêu cầu Fans của bạn tải một số hình ảnh sau khi sử dụng sp của bạn lên tường
49. Chia sẻ thông tin bạn sẽ đi đâu trong một ngày
50. Và hỏi Fans của bạn họ sẽ đi đâu vào những ngày đó
51. Chia sẻ một dự án mới mà bạn sắp triển khai
52. Và hỏi Fans của bạn họ sẽ có dự án gì
53. Hỏi Fans của mình với những sản phẩm, hoặc dịch vụ mà họ có nhu cầu phát sinh từ phía công ty bạn
54. Chia sẻ một số thông tin về người mà bạn biết và ngưỡng mộ họ. tuy nhiên thì nên chia sẻ một số thông tin hiện đang hot trên thị trường lên tường của mình

55. Làm một video ngắn, hoặc một hình anrhm hoặc một đoạn văn để hướng dẫn làm việc gì đó
56. Chia sẻ những đoạn phim thú vị
57. Hỏi Fans của bạn chia sẻ những thông tin liên quan tới sản phẩm mà bạn đang chào, viết ra 10 loại quan trọng nhất và sử dụng Picmonkey and Chia sẻ nó
58. Viết ra danh sách: tại sao tôi thích… về một danh sách khác liên quan tới việc kinh doanh của bạn, nơi ở của bạn hoặc là danh sách các Fans trên FB rồi Share nó ra
59. Viết lên danh sách các ý tưởng rồi Share
60. Viết lên danh sách: 10 khả năng loại trừ rồi chia sẻ điều đó trên tường của bạn
61. Chia sẻ một hình ảnh liên quan tới sản phẩm của bạn rồi share nó
62. Chia sẻ một tool bổ ích trong việc kinh doanh của bạn và đặt câu hỏi với Fans để họ đoán cái đó là cái gì
63. Chia sẻ những website bổ ích hoặc là những công cụ kiếm tìm online nổi tiếng
64. Chia sẻ danh sách thông tin đính kèm, nên làm và không nên làm về sản phẩm của bạn
65. Chia sẻ các thông tin về kỷ niệm và những ngày đầu thành lập của công ty bạn
66. Chia sẻ các thông tin nhiệm vụ và những hoạt động bên ngoài của công ty bạn
67. Chia sẻ thông tin về các câu lạc bộ mà bạn tham gia
68. Hỏi các Fans xem họ đã tham gia vào chương trình hoặc câu lạc bộ này chưa? Và tại sao họ lại tham gia
69. Chia sẻ những thông tin truyền thông về công ty bạn
70. Hỏi Fans của bạn về sở thích của họ và đăng tải sở thích đó trên trang của bạn
71. Yêu cầu Fans upload thông tin sau khi họ sử dụng sản phẩm của bạn
72. Đăng ảnh về khách hàng dùng sản phẩm
73. Chia sẻ một phim hoạt hình có liên quan đến cv kinh doanh hoặc ngành công nghiệp của bạn.
74. Chia sẻ một đoạn trích trong một cuốn sách hay sách điện tử bạn đang đọc và yêu cầu người hâm mộ cho ý kiến của mình vào nó.
75. Chia sẻ liên kết đến hồ sơ phương tiện truyền thông xã hội khác của bạn và cung cấp cho người hâm mộ những lý do tốt để tham gia
76. Chia sẻ liên kết vào trang tin của bạn, sau đó gợi ý cách sign in để trở thanh thanh viên
77. Chia sẻ các video.Phỏng vấn một chủ doanh nghiệp đồng hoặc thậm chí, một thành viên trong nhóm
78. Đăng hình ảnh của chuyến đi mới nhất của bạn hoặc kỳ nghỉ với gia đình. cần chắc chắn rằng chúng thật sự đặt biệt
79. Chia sẻ thông tin về giao dịch trên cả hai sản phẩm của riêng bạn / dịch vụ hay một cái gì đó có liên quan đến sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn
80. Chia sẻ lời chứng thực từ các khách hàng hoặc khách hàng.
81. Hỗ trợ một buổi quyên góp từ thiện và chia sẻ thông tin về nó.
82. Hãy hỏi Fans về một số hoạt động từ thiện của họ
83. Hỗ trợ một chủ doanh nghiệp đồng và làm làm một số xúc tiến chéo
84. Chạy một số cuộc thi trong quan hệ đối tác với các chủ doanh nghiệp khác giao lưa giữa các Fans với nhau
85. Chạy một loạt các cập nhật trạng thái xung quanh một chủ đề cụ thể.
    Ví dụ, bạn có thể có một loạt các thông tin cập nhật liên quan đến việc ăn uống lành mạnh cho trẻ em, chia sẻ một kết hợp các thủ thuật, các bài báo, bài đăng trên blog và đồ họa

86. chia sẻ lại tường của một số thành viên trong nhóm về tường của mình.
87. Đăng bài và yêu cầu điền vào chỗ trống còn thiếu
88. Nói về Facebook và làm thế nào nó giúp doanh nghiệp của bạn đc như bây giờ
89. Hãy hỏi người hâm mộ tại sao họ thích Facebook.
90. Chia sẻ ngày đặc biệt và nhấn mạnh lý do cụ thể tại sao ngày đó là ngày đặc biệt
91. Đặt câu hỏi mở: có/ hoặc là, hay chia sẻ một hình ảnh: có/hoặc là
92. Đăng các câu hỏi trắc nghiệm, và yêu cầu Fans về trang web của bạn để tìm ra câu trả lời
93. Giao lưu trực tiếp với Fans qua status vừa update qua đó bạn sẽ hiểu hơn về tâm tư và suy nghĩ Fans của bạn, và mong muốn của họ là gì?
94. Để chào mừng một sự kiện quan trọng nào đó, hãy tìm ra cách để Fans mua sản phẩm của bạn với hình thức discount 20% hoặc là BOBO(Buy One get One free nghĩa là mua một tặng một)
95. Khởi xướng hành trình thử thách 30 ngày và 1 tuần check in đối với Fans của mình
96. Chia sẻ những hình ảnh liên quan đến doanh nghiệp của bạn - các biểu ngữ quảng cáo, tờ rơi, danh thiếp.
97. Kể về một huyền thoại nào đó liên quan tới cv kinh doanh hoặc nghành công nghiệp mà bạn đang làm
98. Chia sẻ và yêu cầu nhận dạng ra 10 huyền thoại trong nghành công nghiệp mà bạn đang làm.
99. Nhấn mạnh một số cách thức sử dụng khác thường trong sản phẩm của bạn
100. Chia sẻ thử một số bài hát, hoặc video độc quyền, nếu nó thật sự gây hiệu ứng, hãy tiếp tục chia sẻ những bài hát, hoặc video hàng tuần
101. Trước khi post bài hằng ngày, bạn hãy đặt ra câu hỏi với Fans của bạn rằng họ nên thường xuyên truy cập page của bạn, hãy hướng họ tới những điều thú vị có liên quan tới xu thế thị trường